ÉDITO
L'assurance vie, un placement haute couture et indémodable

ÉCLAIRAGE
La clause bénéficiaire, élément clé du contrat d'assurance vie

ENTRETIEN
Quelle contribution de l'assurance vie au financement de l'économie ?

REPÈRES
Le marché de l'art a la cote

#109, Automne 2014

SYNTHÈSES

BANQUE POPULAIRE GESTION PRIVÉE

Assurance vie : redécouvrez tous ses atouts

DOSSIER PAGE 04

BANQUE POPULAIRE
LA BANQUE QUI DONNE ENVIE D'AGIR

03
ÉDITO
L'assurance vie,
un placement haute
couture et indémodable

04 À 07
DOSSIER
Assurance vie :
redécouvrez tous ses atouts

08 & 09
ÉCLAIRAGE
La clause bénéficiaire,
élément clé du contrat
d'assurance vie

10 & 11
ENTRETIEN
Quelle contribution
de l'assurance vie
au financement
de l'économie ?

12 & 13
RÉPONSES
D'EXPERTS
Assurance vie :
Y a-t-il un intérêt à verser
ou souscrire après 70 ans ?

13
SOLUTIONS
Assurance vie
luxembourgeoise,
quels attraits ?

14
REPÈRES
Le marché de l'art a la cote

15
À LA RENCONTRE DE...
Edgar Moreau,
violoncelliste virtuose

RETROUVEZ BANQUE POPULAIRE GESTION PRIVÉE SUR :

Twitter – twitter.com/banquepopulaire
Facebook – facebook.com/banquepopulaire
YouTube – youtube.com/banquepopulaire
www.gestionprivee.banquepopulaire.fr

SYNTHÈSES - BPCE,
50, avenue Pierre Mendès-France,
75013 Paris.
http://www.gestionprivee.
banquepopulaire.fr.
Publication trimestrielle
de la Banque Populaire.
Tirage : 95 000 exemplaires.
Destinataires : clientèle patrimoniale,
dirigeants, administrateurs,
responsables d'exploitation et
conseillers en gestion de patrimoine.
Directeur de la publication :
François Pérol, président
du directoire de BPCE.

Directeur de la rédaction : Michel Roux.
Rédaction en chef : Jean-Marie Louzier.
Rédaction en chef adjointe :
Jean-Paul Varvenne,
Marianne Vergnes.
Ont participé à ce numéro :
X. Babaud-Dulac, J. Bonnet,
T. Bouvard, R. Brian, F. Brugière,
M. Delattre, A. Detaille, É. Deniziaut,
B. Gantzer, C. Grut, N. Heljak,
A. Hernandez, K. Jolly-Doyennel,
P. Kerbiriou, M. Le Dreff,
F. Maillard, P. Masme, F. Maulme,
C. Obrecht, S. Piedevache,
O. Renouf, J. Selecki.

Réalisation : Publicis Consultants France
département édition. Crédits photos :
Corbis (couverture, p. 5, 6, 7),
J. Chiscano (p. 3, 7, 10),
A. Fontaine (p. 8 et 14),
DR (p. 12), L. Malavard (p. 13),
J. Mignot/Getty (p. 15).
Membre de l'UJJEF.
Numéro ISSN : 0769-9824.
Impression et routage :
Les Éditions de l'Épargne.
Le papier sélectionné pour cette
publication est composé de fibres
recyclées et de fibres vierges
certifiées FSC Mixte.

En couverture,
une vue rapprochée d'un plan d'eau

ÉDITO

L'ASSURANCE VIE, UN PLACEMENT HAUTE COUTURE ET INDÉMODABLE

Est-il encore nécessaire de rappeler les avantages qui ont fait le succès de l'assurance vie, placement multifacette préféré des épargnants français ? Cette enveloppe conserve en effet tous ses attraits.

L'assurance vie est une réponse à la fois sophistiquée et des plus efficaces pour construire des solutions patrimoniales sur mesure en combinant la constitution et la gestion d'une épargne avec l'optimisation de la transmission. Dès lors, rares sont ceux qui n'ont pas besoin de souscrire un contrat d'assurance vie : en 2013, cette enveloppe a drainé 80 % de l'épargne financière en France.

L'assurance vie reste en outre un produit assez simple et ouvert à tous (sauf âge très avancé). Toutefois, il est important d'en comprendre les principaux mécanismes pour pouvoir dialoguer au mieux avec son conseiller en gestion de patrimoine.

Celui-ci saura vous familiariser avec l'assurance vie et vous guider dans vos choix. Pour approfondir votre réflexion, la lecture de ce numéro de *Synthèses* vous permettra de mieux en maîtriser les principes. Elle vous donnera aussi des clés pour choisir un contrat et l'adapter à votre situation en connaissance de cause et en cohérence avec vos besoins. Vous trouverez dans ce numéro des solutions de gestion allant du choix de supports d'investissement, en évolution continue, à l'utilisation de techniques de gestion des risques de plus en plus affinées ou à la délégation de l'optimisation financière à des spécialistes.

L'assurance vie est un lieu de stabilité (relative) tant en matière de fiscalité que de droit : il ne faut pas hésiter à en tirer le meilleur parti !

STABILITÉ ET EFFICACITÉ

Christian Baert,
Directeur de la Gestion Privée
Banque Populaire du Nord

ASSURANCE VIE : REDÉCOUVREZ TOUS SES ATOUTS

NOTRE DÉCRYPTAGE

Au-delà de ses avantages juridiques et fiscaux, l'assurance vie est un formidable outil de gestion financière. Pourtant, tous les contrats n'offrent pas les mêmes possibilités. Quelles sont les caractéristiques essentielles d'un « bon » contrat ? Quels sont les points à examiner en priorité ? Réponses.

« Un bon contrat doit offrir une gamme de fonds suffisamment large et diversifiée. Il doit donc s'agir d'un contrat dit "multisupport". L'objectif : permettre aux souscripteurs de choisir, avec précision, le niveau de risque global de leur investissement en assurance vie », estime Éric Deniziaut, responsable de l'expertise patrimoniale et financière chez Natixis Assurances.

Quels actifs puis-je mettre dans mon contrat ?

Attention à ne pas confondre quantité et qualité… Il n'est pas utile de disposer de plusieurs centaines d'OPCVM pour optimiser une allocation. L'important est que les fonds proposés couvrent l'ensemble des classes d'actifs, les principales zones géographiques et les principaux secteurs économiques. Le souscripteur pourra alors composer son allocation d'actifs en répartissant son capital entre des produits plus ou moins risqués : fonds monétaires, fonds obligataires, fonds d'actions généralistes, zones géographiques (Europe, USA, pays émergents…) ou fonds thématiques (immobilier, infrastructures, matières premières…). La gamme doit également comporter des fonds structurés (comme les fonds à formule) et *« un fonds en euros de qualité pour sécuriser l'investissement du souscripteur »,* précise Éric Deniziaut. La possibilité offerte par certains contrats de choisir comme supports financiers des « titres vifs », c'est-à-dire des actions cotées en Bourse ou des obligations, peut également être un critère de différenciation.

Puis-je le gérer librement ?

Si vous souhaitez gérer vous-même votre contrat, autrement dit, procéder régulièrement aux arbitrages que vous estimez nécessaires entre ses diverses composantes, plusieurs points sont à examiner. Le contrat doit permettre des arbitrages « rapides », c'est-à-dire limitant au maximum le délai entre la décision d'arbitrage prise par le souscripteur et l'exécution de son ordre par l'assureur. *« Ce temps de mise en œuvre ne doit pas excéder quelques jours, une semaine au plus ; c'est important en cas d'évolution brutale des marchés conduisant le souscripteur à reconsidérer son allocation d'actifs »,* estime Éric Deniziaut. La question des frais d'arbitrage est également importante. Les contrats les plus récents proposent parfois un certain nombre d'arbitrages gratuits chaque année. Et facturent les arbitrages supplémentaires selon une tarification forfaitaire ou plafonnée. *« Il faut éviter les tarifications strictement proportionnelles (et sans plafond) au montant de l'opération, pénalisantes pour les souscripteurs qui réalisent peu d'arbitrages mais pour des sommes importantes »,* explique l'expert de Natixis Assurances.

Et avec quelles options de gestion ?

Pour aider le souscripteur à atteindre ses objectifs et à optimiser la gestion de son investissement, certains contrats multisupports offrent en outre des options dites « d'arbitrages automatiques ». Certaines visent à sécuriser automatiquement le capital constitué : l'option « sécurisation des plus-values », par exemple, transfère régulièrement les plus-values constatées sur les supports en unités de compte vers le fonds en euros. L'option dite « stop-loss relatif », à l'inverse, protège l'investisseur contre des risques de pertes trop importants : au-delà d'un certain pourcentage de moins-value relative par rapport à la plus haute valeur atteinte par le ou les supports en unités de compte sélectionnés, un arbitrage automatique est déclenché vers le fonds en euros. D'autres options visent au contraire à dynamiser les sommes investies, comme le transfert automatique des intérêts générés sur le fonds en euros vers les supports en unités de compte de son choix.

DE NOUVEAUX CONTRATS BIENTÔT DISPONIBLES

Deux nouveaux types de contrats seront bientôt disponibles. D'une part, les contrats « euro-croissance » proposeront une solution intermédiaire entre le fonds en euros et les unités de compte (OPCVM) : ils offriront une garantie ou une protection en capital sur l'ensemble des capitaux versés, mais seulement au terme d'une durée de huit ans minimum. D'autre part, les contrats « vie-génération » accorderont un abattement supplémentaire de 20 % sur les capitaux transmis par décès en contrepartie d'un investissement intégral en unités de compte dont un tiers en PME/ETI, économie sociale et solidaire et logements sociaux.

L'une des options intéressantes pour ceux qui souhaitent investir progressivement dans les unités de compte est la diversification progressive du capital. L'investissement réalisé initialement sur le fonds en euros est arbitré au fur et à mesure vers des supports en unités de compte plutôt dynamiques, ce qui a pour avantage, grâce à l'effet de « lissage » qui en résulte, d'éviter les « à-coups » des marchés. *« Ce qui est important, au-delà du nombre d'options disponibles, ce sont les possibilités offertes au souscripteur. Les contrats les plus intéressants sont ceux qui offrent la possibilité de régler finement, unité de compte par unité de compte, les seuils de déclenchement des options »,* constate Éric Deniziaut.

Puis-je en déléguer la gestion et dans quelles conditions ?

Parmi les souscripteurs, certains préfèrent confier la gestion financière de leur contrat à des professionnels. Là encore, selon les contrats, cette possibilité existe, ou non. Elle est déclinée dans des configurations plus ou moins sophistiquées. Les plus classiques consistent à proposer aux souscripteurs une allocation type correspondant à leur profil d'investisseur. Les contrats les plus « haut de gamme » offrent une véritable gestion sous mandat personnalisée : il s'agit alors d'une gestion réactive aux marchés financiers qui cerne au plus près le degré d'appétence au risque et l'horizon d'investissement du souscripteur.

Quelles sont les autres options ou caractéristiques auxquelles il faut être attentif ?

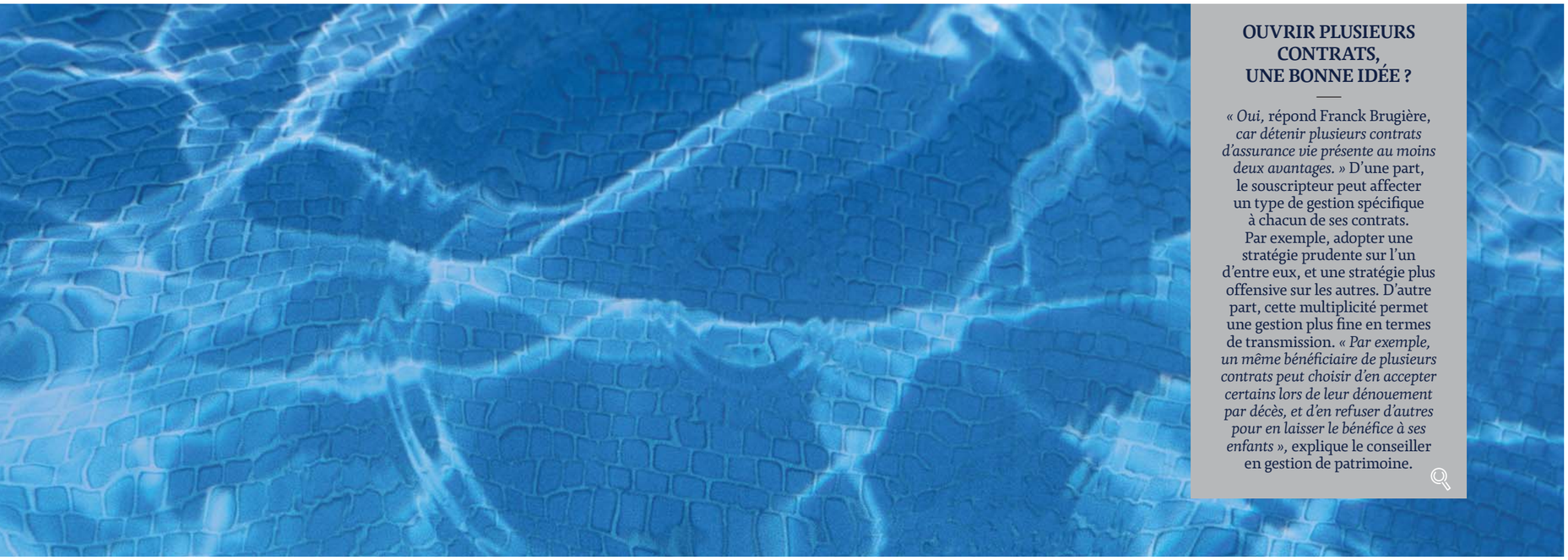
Parmi les autres options ou caractéristiques que peuvent également présenter les contrats d'assurance vie, plusieurs méritent d'être soulignées. Tout d'abord, le niveau des frais de gestion. S'il est entendu que les contrats les moins chers ne sont pas les meilleurs, les plus chargés en frais sont ■■■

**ASSURANCE VIE :
REDÉCOUVREZ TOUS SES ATOUTS**

LES FONDS PROPOSÉS DOIVENT COUVRIR L'ENSEMBLE DES CLASSES D'ACTIFS

⟶ Retrouvez un dossier complet dédié à l'assurance vie sur www.gestionprivee.banquepopulaire.fr

également à proscrire. *« Là encore, il faut être attentif à la manière dont ces frais sont calculés. Le mode de calcul le plus avantageux pour un souscripteur, surtout s'il dispose d'un capital important, est le mode dégressif qu'on peut trouver dans les contrats récents et qui prévoit une diminution, généralement par palier, du niveau des frais en fonction du niveau du capital constitué »,* considère Éric Deniziaut. Autre critère de différenciation entre les contrats : la nature et les modalités de mise en jeu des garanties décès. Les contrats multisupports, exposés aux risques des marchés actions, peuvent en effet subir une baisse. Afin d'éviter cette perte pour les bénéficiaires (en cas de décès du souscripteur), les compagnies d'assurance proposent parfois des garanties, intégrées dans le contrat ou optionnelles, qui sécurisent le capital à transmettre pendant une durée généralement limitée. La plus courante est la garantie « plancher », qui assure la transmission aux bénéficiaires d'une somme au moins égale aux versements nets de frais effectués par le souscripteur en cas de décès. *« Il est important de vérifier que cette garantie plancher ne soit pas assortie d'une sélection médicale préalable »,* souligne Éric Deniziaut. Derniers points d'attention : il est toujours préférable de privilégier les contrats où les possibilités de récupérer tout ou partie de son capital – sous forme d'avances ou de rachats – sont les plus souples, et où l'information fournie est aussi la plus fiable, mise à jour presque en temps réel et aisément accessible aux souscripteurs... ■



OUVRIR PLUSIEURS CONTRATS, UNE BONNE IDÉE ?

« Oui, répond Franck Brugière, *car détenir plusieurs contrats d'assurance vie présente au moins deux avantages. »* D'une part, le souscripteur peut affecter un type de gestion spécifique à chacun de ses contrats. Par exemple, adopter une stratégie prudente sur l'un d'entre eux, et une stratégie plus offensive sur les autres. D'autre part, cette multiplicité permet une gestion plus fine en termes de transmission. *« Par exemple, un même bénéficiaire de plusieurs contrats peut choisir d'en accepter certains lors de leur dénouement par décès, et d'en refuser d'autres pour en laisser le bénéfice à ses enfants »,* explique le conseiller en gestion de patrimoine.

L'ASSURANCE VIE : UNE ENVELOPPE QUI PERMET DE RÉPONDRE À DE NOMBREUX OBJECTIFS PATRIMONIAUX

Imaginons un particulier qui vend un bien et dispose par conséquent d'une somme d'argent. Pourquoi la placer au sein d'un contrat d'assurance vie ?

Franck Brugière : L'assurance vie est une enveloppe qui permet de répondre à la plupart des objectifs patrimoniaux. C'est d'abord un formidable outil d'épargne : elle peut servir à constituer un capital à long terme, pour préparer sa retraite par exemple ; elle peut recevoir ce que l'on nomme une « épargne de précaution », puisque les sommes versées sur un tel contrat sont facilement mobilisables à un coût fiscal faible. C'est ensuite un outil de capitalisation fiscalement très attractif, puisque les gains réalisés ne sont pas taxés tant qu'ils restent au sein de l'enveloppe assurance vie[1]. C'est enfin un outil de transmission qui permet de gratifier ses proches dans un cadre fiscal, là encore avantageux. Par ailleurs, il est toujours opportun d'ouvrir un contrat, même si l'on ne dispose pas encore d'un montant important à verser. Il est en effet toujours intéressant de « prendre date » sur le plan fiscal, ce qui permet précisément d'anticiper la rentrée prochaine ou plus lointaine d'une somme issue par exemple de la vente d'un bien immobilier ou d'une entreprise, ou provenant d'une succession.

On évoque toujours les avantages fiscaux de l'assurance vie. Quels sont les plus significatifs ?

F. B. : Le cadre fiscal de l'assurance vie « en cas de vie », c'est-à-dire pendant la durée du contrat, est devenu encore plus attractif depuis la suppression du prélèvement libératoire sur les autres catégories de placements financiers. De ce point de vue, l'assurance vie présente au moins trois avantages exclusifs : elle donne la possibilité de capitaliser à l'abri de l'impôt sur le revenu ; elle permet également de n'être imposé que sur une quote-part des sommes rachetées, en bénéficiant en outre d'une faible base taxable. En effet, lors des rachats partiels, les sommes prélevées sur un contrat en cours de vie ne sont imposées que sur la partie correspondant aux plus-values réputées constituer une quote-part des sommes recouvrées. Enfin, l'assurance vie laisse au souscripteur le choix de son mode d'imposition. Il peut ainsi opter soit pour une taxation directe à l'impôt sur le revenu – au taux marginal d'imposition –, soit pour une taxation forfaitaire libératoire dont le taux diminue avec l'âge du contrat, pour s'établir, dans certains cas, à 7,5 % après abattement si le contrat a plus de huit ans d'existence.

L'assurance vie, c'est aussi une enveloppe très spécifique. Quelles sont les possibilités offertes auxquelles on ne pense pas nécessairement ?

F. B. : Elles sont nombreuses, j'en retiendrais deux en particulier. La première est la possibilité d'utiliser l'assurance vie comme garantie d'un emprunt bancaire. Le nantissement du contrat ou la délégation de la créance à un établissement financier permet en effet de garantir un crédit pour des projets variés. La seconde, proche de la précédente, est le mécanisme de l'avance : il s'agit d'un prêt limité dans le temps (en général trois ans) et dans son nombre (une avance ne peut être renouvelée sans que la précédente n'ait été remboursée sauf à la transformer en retrait avec sa fiscalité afférente), qui peut être accordé par l'assureur sous certaines conditions. Son obtention, si elle est prévue contractuellement, est simple et rapide. Cela peut être pratique, par exemple, lorsqu'un prêt relais s'avère nécessaire (pour un investissement à réaliser maintenant alors que des fonds sont attendus plus tard). ■

1. En l'état actuel de la réglementation, seuls des prélèvements sociaux de 15,5 % s'appliquent annuellement.

Franck Brugière,
Conseiller en gestion de patrimoine
Banque Populaire Loire et Lyonnais

LA CLAUSE BÉNÉFICIAIRE, ÉLÉMENT CLÉ DU CONTRAT D'ASSURANCE VIE

La rédaction de la clause bénéficiaire d'un contrat d'assurance vie ne s'improvise pas. Pour utiliser au mieux les possibilités juridiques et fiscales de cette enveloppe, quelques règles simples sont à connaître et à respecter.

Qui peut-on désigner comme bénéficiaire ?

L'un des avantages de l'assurance vie est de pouvoir transmettre des capitaux hors du cadre successoral. Le souscripteur du contrat est donc libre de désigner qui bon lui semble[1], qu'il s'agisse des plus proches (enfants, conjoint, concubin, pacsé) ou de personnes plus ou moins éloignées du périmètre familial (cousins, neveux ou nièces, amis...). Il risque en revanche d'être limité dans le montant des sommes qu'il pourrait souhaiter transmettre. Les héritiers réservataires (et seulement eux) peuvent en effet invoquer la notion de « primes manifestement exagérées » après le décès du souscripteur, s'ils considèrent que des primes versées sont trop élevées par rapport au patrimoine du défunt ou que celui-ci a souscrit volontairement le contrat dans le but de leur ôter leur droit sur la succession. Si cela est établi par le juge, le capital est alors réintégré dans l'actif successoral. Il convient donc de rester raisonnable dans l'attribution des sommes à transmettre.

Comment rédiger la clause bénéficiaire ?

La rédaction de la clause bénéficiaire revêt une importance toute particulière. Puisqu'elle désigne la ou les personnes qui recevront le capital constitué sur le contrat au décès de l'assuré, il est essentiel qu'elle reflète en tout point les volontés du souscripteur. Une rédaction malencontreuse pourrait aboutir à un résultat inattendu : le paiement à une autre personne que celle voulue ! Il est donc important d'indiquer clairement le ou les bénéficiaires du contrat, sans ambiguïté ; dans la majorité des cas, les clauses types proposées par les contrats d'assurance récents sont suffisantes. Il est préférable de désigner le bénéficiaire par sa qualité plutôt que par son identité. Ainsi, mieux vaut écrire « mon conjoint » que « monsieur ou madame X » : en cas de divorce ultérieur, cela évitera que l'ancien époux ou épouse ne reçoive le capital décès destiné au nouveau conjoint. Attention toutefois, car cette notion de conjoint ne désigne en principe expressément que les couples mariés. Le souscripteur vivant en union libre devra alors désigner son concubin soit par cette qualité soit par son nom, prénom et adresse ; il en va de même pour des partenaires pacsés. En cas de désignation nominative, le souscripteur assuré devra néanmoins contrôler que le bénéficiaire en cas de décès est effectivement la personne souhaitée, dans le cas contraire, il faudra changer la clause bénéficiaire.

Peut-on changer les bénéficiaires à tout moment ?

Le changement du ou des bénéficiaires est bien sûr possible. Il suffit d'avertir son assureur par simple lettre des modifications souhaitées. Avant une loi de décembre 2007, le souscripteur pouvait toutefois se trouver confronté à une difficulté particulière : si l'une des personnes désignées dans le contrat en avait accepté le bénéfice, le souscripteur ne pouvait plus agir sans l'accord de ce « bénéficiaire acceptant ». Depuis cette date, il est devenu impossible d'accepter un contrat à l'insu du souscripteur. L'acte d'acceptation, plus formel, doit réunir la signature du bénéficiaire et du souscripteur, ainsi que celle de l'assureur[2]. Les conséquences d'une acceptation restent en revanche identiques : le bénéficiaire doit donner son accord pour que le souscripteur puisse procéder à des actes de gestion courante sur contrat, comme effectuer un retrait ou demander une avance.

4,6 *milliards d'euros*

C'est le montant des capitaux portés en France par les contrats dits « en déshérence », ceux pour lesquels l'assureur n'a pas été averti du décès du souscripteur ou dont la rédaction défectueuse de la clause bénéficiaire empêche l'identification du ou des bénéficiaires.

Source : estimation de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR), rendue publique par le Sénat le 17 avril 2014.

Comment utiliser au mieux la clause bénéficiaire ?

La clause bénéficiaire peut servir à de multiples objectifs patrimoniaux. Le premier réflexe du souscripteur est souvent de désigner ses proches « immédiats », conjoint, partenaire pacsé, concubin et enfants comme bénéficiaires. Or, depuis l'adoption de la loi TEPA en 2007, le conjoint survivant ou le partenaire pacsé est exonéré des droits de succession. C'est un élément à prendre en compte dans la rédaction de la clause bénéficiaire. Des stratégies plus sophistiquées peuvent être envisagées, elles nécessitent de se rapprocher de son conseiller en gestion de patrimoine, de son avocat ou de son notaire.

Quel avantage fiscal pour les bénéficiaires ?

Excepté les cas du conjoint ou du partenaire pacsé survivant (qui sont tous deux exonérés), les sommes transmises lors du décès de l'assuré bénéficient d'un abattement de 152 500 euros par bénéficiaire[3]. Après cet abattement, les capitaux sont dorénavant soumis à un prélèvement de 20 % sur les 700 000 euros suivants puis à un prélèvement de 31,25 % au-delà. Ce régime d'imposition est largement plus favorable que celui des successions, *a fortiori* lorsqu'il s'agit de gratifier une personne qui n'est pas membre de la famille. Pour rappel, les capitaux transmis entre parents au-delà du quatrième degré, ou entre personnes non parentes, sont taxés au taux de 60 %[4]. Précisons toutefois que les primes versées par le défunt sur des contrats souscrits après le 20 novembre 1991 et après l'âge de 70 ans sont assujetties aux droits de mutation par décès. Dans ce cas, les intérêts et plus-values générés par le capital sont en revanche exonérés et un abattement global de 30 500 euros s'applique et se partage entre les différents bénéficiaires.

Quand réexaminer la clause bénéficiaire ?

Les situations patrimoniales et familiales étant bien sûr évolutives, la clause bénéficiaire des contrats d'assurance vie souscrits doit donc être réexaminée régulièrement avec l'aide de son conseiller, afin de s'assurer qu'elle correspond toujours à ses besoins en termes de transmission. ■

1. À quelques exceptions légales près (telles que le médecin ayant médicalement accompagné son patient avant son décès, etc.).
2. Sauf cas spécifique où il y a signature d'un acte sous seing privé ou authentique entre le souscripteur et le bénéficiaire, puis signification de l'acte à l'assureur.
3. Pour les souscriptions réalisées depuis le 20 novembre 1991 et avant les 70 ans de l'assuré, dès lors que les primes ont été versées après le 13 octobre 1998 (article 990 I du Code général des impôts) et pour les contrats ouverts avant le 20 novembre 1991 pour les primes versées depuis ce même 13 octobre 1998.
4. Après abattement de 1 594 euros sur chaque part successorale.

ASSURANCE VIE ET PACTE ADJOINT

UNE ASSOCIATION À PRIVILÉGIER POUR TRANSMETTRE À SES PETITS-ENFANTS

Comment transmettre un capital de son vivant à l'un de ses petits-enfants mineurs tout en conservant le contrôle de l'emploi des fonds ? Le don manuel avec pacte adjoint[1], en particulier lorsqu'il est associé à la souscription d'un contrat d'assurance vie ou de capitalisation au nom du mineur, offre une réponse parfaitement appropriée. En effet, le pacte adjoint au contrat, qui prend généralement la forme d'un simple acte sous seing privé, permet de prévoir l'affectation de la somme donnée (ayant fait l'objet d'une déclaration à l'administration fiscale au préalable) à un contrat d'assurance vie tout en comportant des clauses visant à la protection ou à la maîtrise de la somme donnée. Parmi celles-ci, la clause d'inaliénabilité interdit sous certaines conditions au donataire bénéficiaire du don de disposer seul des fonds avant un âge prédéterminé. Aucune opération (telle qu'un rachat total, un rachat partiel ou une avance) ne pourra être effectuée sur le contrat sans l'accord préalable du donateur. Cette clause doit toutefois être temporaire et motivée. Il est ainsi recommandé d'en faire cesser les effets au plus tard au vingt-cinquième anniversaire du donataire. Une clause de tiers administrateur peut permettre au donateur de déroger aux règles de la représentation légale, en se désignant soi-même ou en désignant un tiers pour exercer sur le contrat les pouvoirs normalement dévolus aux représentants légaux de l'enfant mineur (parents en principe).

1. Attention : le pacte ne doit pas constituer le don lui-même mais la reconnaissance de ce don car l'acte constituant le don ne peut pas être sous seing privé (art. 931 du Code civil).

Nicolas Heljak
Banque Populaire des Alpes

ENTRETIEN

QUELLE CONTRIBUTION DE L'ASSURANCE VIE AU FINANCEMENT DE L'ÉCONOMIE ?

Les sommes placées sur les contrats d'assurance vie totalisent près de 1500 milliards d'euros. Pourquoi cette formule de placement connaît-elle un tel succès ? Comment participe-t-elle, directement et indirectement, au financement de l'économie française ? Les réponses d'Alain Tourdjman, directeur des études économiques et de la prospective de BPCE.

Quelle place l'assurance vie occupe-t-elle dans le patrimoine des Français ?

En termes quantitatifs, elle est majeure. L'assurance vie représente environ 47 % des placements financiers des ménages français auprès des établissements de crédit et d'assurance, et 38 % de leurs actifs, hors immobilier. Ce « stock » d'épargne, qui pèse approximativement 1 500 milliards d'euros, est en outre régulièrement alimenté par des flux nouveaux qui représentent une part relative encore plus importante des placements nets des ménages. En 2013, ces derniers ont en effet consacré plus de 80 % de cet effort net d'épargne à l'assurance vie, qui mérite donc bien son statut de « placement préféré des Français ».

Comment expliquer ce succès ?

Si elle occupe cette place si particulière, c'est aussi que, qualitativement, l'assurance vie répond parfaitement aux préoccupations des ménages. Depuis une vingtaine d'années, et plus encore depuis la crise financière, les Français sont en effet de plus en plus sensibles aux enjeux de long terme. Ils cherchent, à travers l'épargne, à sécuriser un « parcours de vie » plus long et plus incertain pour eux et leur famille : préparer leur retraite, se prémunir contre les risques de dépendance ou de maladie, mais aussi protéger leurs proches ou les aider financièrement, y compris en leur transmettant un capital. L'assurance vie, du fait de sa polyvalence et de son statut fiscal, est un outil privilégié pour répondre simultanément à ces préoccupations ou éviter d'arbitrer entre elles. C'est pourquoi elle constitue, avec l'acquisition de la résidence principale, le premier pilier des stratégies – en particulier patrimoniales – des ménages pour faire face à l'allongement de la vie.

Les épargnants n'en ont pas toujours conscience, mais l'assurance vie joue aussi un rôle essentiel dans le financement de l'économie…

Effectivement, les assureurs jouent un rôle clé dans le financement de la dette publique, puisqu'environ 18 % de l'encours de l'assurance vie sont investis dans la dette publique française, 10 % étant placés en dettes d'autres États. Ils contribuent également à financer les agents privés en souscrivant des titres obligataires émis par des entreprises françaises ou internationales (pour environ 20 % de leurs actifs), mais aussi en apportant de la ressource aux banques : plus de 20 % des encours sont investis en obligations bancaires, en contrepartie des prêts accordés aux ménages, aux entreprises ou aux collectivités locales. Enfin, une part importante (environ 30 %) est dédiée à d'autres investissements comme les actions, l'immobilier ou des actifs monétaires. Avec l'application de la régulation bancaire dite « Bâle 3 », qui limite le développement du crédit classique, la contribution de l'assurance vie au financement de l'économie devrait encore se diversifier et s'élargir vers le crédit aux entreprises, vers les actifs titrisés de qualité, voire vers le financement des infrastructures. Il faut d'ailleurs souligner, comme le rappelait l'an dernier le président de la FFSA[1], que l'assurance vie est déjà le deuxième mode de détention d'actions par les ménages, derrière les actions détenues avec les organismes de placement collectif en valeurs mobilières (OPCVM) et les actions cotées directement détenues. Contrairement aux idées reçues, une grande partie des placements en assurance vie sont réalisés *via* le fonds euros : par son biais, les assureurs détiennent 138 milliards d'euros de titres en fonds propres[2], soit plus que l'encours des PEA.

Le gouvernement vient de créer un nouveau contrat, dont l'objectif est d'ailleurs de « favoriser la contribution de l'assurance vie au financement de l'économie ». Que faut-il en penser ?

Le contrat « euro-croissance », dont la création est effective depuis la promulgation de l'ordonnance du 26 juin dernier, vise effectivement à réorienter une partie des sommes investies en assurance vie vers les entreprises moyennes ou de taille intermédiaire peu ciblées par les contrats traditionnels. Mais les effets macro-économiques ne devraient pas être significatifs avant plusieurs années. Même si elle suppose un temps d'adaptation, l'appropriation par les épargnants devrait en revanche être moins longue. Ce contrat est en effet en phase avec les attentes des souscripteurs, notamment leur aspiration à associer leur principale préoccupation, la sécurité, à une amélioration des perspectives de rendement. ■

1. Fédération française des sociétés d'assurances.
2. Chiffre à fin 2012.

28 %

C'est la part des souscriptions nouvelles en assurance vie affectées aux unités de compte sur les quatre premiers mois de l'année 2014. Cette proportion est en hausse de 8 points par rapport aux quatre premiers mois de l'année 2013.

Source : FFSA, BPCE

SÉCURISER UN PARCOURS DE VIE PLUS LONG

Alain Tourdjman
Directeur des études économiques et de la prospective de BPCE

ASSURANCE VIE

Y A-T-IL UN INTÉRÊT À VERSER OU SOUSCRIRE APRÈS 70 ANS ?

L'assurance vie permet de transmettre un capital hors dévolution successorale avec une fiscalité privilégiée. L'avantage paraît évident lorsque le capital transmis provient de primes versées par l'assuré avant son soixante-dixième anniversaire (et depuis le 13 octobre 1998), même si le régime s'est un peu durci depuis le 1er juillet 2014. Capital et intérêts ainsi transmis bénéficient d'un abattement forfaitaire et global de 152 500 euros par bénéficiaire. Mais lorsque les primes ont été versées après les 70 ans de l'assuré (pour les contrats souscrits après le 20 novembre 1991), elles sont taxables aux droits de succession après un abattement global de 30 500 euros. Cependant, seules les primes sont alors taxées, les gains accumulés sur le contrat étant dans ce cas totalement exonérés et sans limite de montant. Or à 70 ans, un homme peut espérer encore vivre en moyenne environ 15,1 années et une femme 18,6 années (Insee 2010-2012). En supposant un taux de rendement moyen de 3 % sur ces durées, le gain exonéré représenterait près de 60 % des primes versées pour un homme et 75 % pour une femme, soit une exonération de 36 % du capital transmis dans le premier cas et de 43 % dans le second. Lorsque les primes sont élevées et les bénéficiaires peu nombreux, l'exonération des gains ou intérêts des primes versées à partir de 70 ans peut s'avérer plus avantageuse que les abattements sur chaque part bénéficiaire dont bénéficient les capitaux issus de primes versées avant cet âge, surtout lorsque l'assuré est un septuagénaire en bonne santé.

Kalid Berrit
Banque Populaire Provençale et Corse

CONTRAT D'ASSURANCE VIE

LES INTÉRÊTS GÉNÉRÉS SONT-ILS DES REVENUS AU SENS DU PLAFONNEMENT DE L'ISF ?

Dès 1989, l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) a été assorti d'un dispositif régulateur. Son objectif : plafonner le montant total de l'ISF et de l'impôt sur le revenu dus par les contribuables détenant un patrimoine taxable important mais bénéficiant de revenus limités au regard de la valeur de leur patrimoine. Un temps supprimé, puis rétabli par la loi de finances pour 2013, ce mécanisme dit de plafonnement a pour but, dans sa configuration actuelle, de réduire l'ISF calculé dans un premier temps d'un montant égal à la différence entre le total des impôts (ISF compris) dus par un contribuable d'une part, et 75 % du montant global de ses revenus de l'année précédente d'autre part. La détermination des revenus à prendre en compte est dès lors essentielle pour l'application du plafonnement. Or dans un premier temps, le législateur a souhaité intégrer dans le calcul des revenus l'intégralité des produits (fonds euros, unités de compte…) des contrats d'assurance vie ou de capitalisation affectés au contrat mais non perçus par le souscripteur (en l'absence de rachats). Dans un second temps n'ont été visés dans la pratique que les produits générés par les contrats en euros ou par les supports en euros des contrats multisupports. Deux décisions du Conseil constitutionnel (du 29 décembre 2013, confirmant une première décision du 29 décembre 2012) sont venues censurer ces dispositions : il ne peut être tenu compte des sommes qui ne correspondent pas à des bénéfices ou revenus que le contribuable a réalisés ou dont il a disposé. Les produits générés par un contrat d'assurance vie et non perçus ne peuvent donc pas être considérés comme des revenus au sens du plafonnement de l'ISF.

Philippe Lenoir
Banque Populaire Val de France

ASSURANCE VIE

QUELLE LIMITATION AU MONTANT DES VERSEMENTS ?

Chacun peut disposer de son patrimoine et le répartir librement par donation ou par testament, dans la limite de la réserve héréditaire qui protège les droits des enfants (et à défaut du conjoint survivant). Au moment de la succession, le notaire sera chargé de vérifier que chacun des héritiers réservataires a reçu la part minimale à laquelle il a droit et qu'il n'y a donc pas « atteinte à la réserve héréditaire », auquel cas une « réduction » devra être opérée. Du point de vue civil, l'assurance vie n'entre pas dans l'actif successoral, elle n'est donc pas soumise à ces règles. De ce fait, la souscription d'un contrat d'assurance vie au bénéfice d'un tiers peut priver les héritiers réservataires d'une part qui devait leur revenir. Ceux-ci peuvent contester devant les tribunaux les effets du contrat au motif que le montant des primes versées par le souscripteur est « manifestement exagéré ». En l'absence d'une définition précise de cette notion, le juge prendra en compte le rapport entre le patrimoine (tel qu'au moment des versements) et les primes versées ; il vérifiera si l'utilité économique du contrat pour le souscripteur est avérée. Cette utilité pourra être démontrée par la faculté de rachat et sa mise en œuvre permettant au souscripteur d'effectuer des retraits pour subvenir à ses besoins. En l'absence d'une telle utilité, le juge pourra décider de réintégrer tout ou partie des primes dans la succession.

Patrick Behague
Banque Populaire Côte d'Azur

SOLUTIONS

ASSURANCE VIE LUXEMBOURGEOISE, QUELS ATTRAITS ?

Les mérites des contrats d'assurance vie luxembourgeois sont régulièrement mis en avant. Mais quels sont réellement leurs avantages ? Qui peut y prétendre ? Et dans quel objectif ? Assurance vie luxembourgeoise, mode d'emploi.

Ils portent le même nom que leurs homologues français, sont assortis de la même fiscalité – avantageuse[1] –, permettent d'atteindre les mêmes objectifs – épargne, transmission… –, mais s'en distinguent néanmoins par quelques avantages spécifiques.

Les contrats d'assurance vie de droit luxembourgeois sont en effet réputés offrir, en premier lieu, une plus grande sécurité juridique. La législation luxembourgeoise impose de fait la séparation des actifs appartenant aux compagnies d'assurance de ceux détenus pour leurs clients. En outre, elle considère les souscripteurs comme des créanciers de premier rang, même et y compris devant l'État. Les contrats luxembourgeois se démarquent aussi des contrats français en termes d'options de gestion financière et d'accès à certaines classes d'actifs. D'abord parce qu'ils peuvent être ouverts et alimentés dans une autre devise que l'euro ; s'il le souhaite, le souscripteur peut donc choisir d'investir en dollar, livre sterling ou franc suisse par exemple. Ensuite parce qu'au-delà d'un certain montant d'investissement[2], les sommes versées sur le contrat peuvent être investies en « titres vifs », c'est-à-dire dans des actions ou obligations cotées en Bourse ou non cotées, au travers de fonds internes dédiés au client ou collectifs. Ce qui n'empêche pas le souscripteur de diversifier ses avoirs sur un vaste choix d'OPCVM[3] (fonds d'investissement) disponibles notamment dans le Grand-Duché. Au fur et à mesure de l'importance de son investissement et de sa fortune en valeur mobilière, des classes d'actifs de plus en plus spécialisées et complexes deviennent accessibles.

Les contrats luxembourgeois sont donc flexibles et adaptables en fonction des besoins du client ; ils permettent notamment de répondre aux attentes des clients demandeurs de stratégies de gestion très élaborées. Il convient donc de se rapprocher de son conseiller pour évaluer la pertinence d'opter pour ce type de contrats. ■

1. La fiscalité applicable est celle du pays de résidence du souscripteur.
2. 250 000 euros pour accéder aux fonds internes dédiés.
3. Organisme de placement collectif en valeurs mobilières.

LE MARCHÉ DE L'ART A LA COTE

Avec une année 2013 qualifiée d'historique, le marché des enchères d'œuvres d'art n'a jamais été aussi florissant. Les ventes mondiales ont même dépassé les 12 milliards de dollars[1]. La France, qui a enregistré 549 millions de dollars de ventes, se situe au 4e rang mondial, derrière la Chine, les États-Unis et le Royaume-Uni.

Le marché mondial des enchères d'œuvres d'art a retrouvé tout son dynamisme. Selon Artprice[2], le secteur aurait progressé en valeur de plus de 80 % sur la dernière décennie, et de 13 %[3] sur la seule année 2013. Fait marquant, Christie's a réalisé la transaction la plus élevée jamais enregistrée, soit 104 millions d'euros, lors de la vente d'un triptyque signé Francis Bacon.

Le dessin en vedette

Le dessin est le secteur qui a connu la plus forte progression ces dix dernières années : + 185 %[4]. Une hausse spectaculaire qui s'explique en grande partie par l'animation du marché chinois, où le dessin occupe traditionnellement une place aussi importante que la peinture dans les pays occidentaux. Dominant toujours le marché mondial, cette dernière ne progresse cependant que de 27 % sur la même période. C'est à peine mieux que la photographie (+ 25 %) et juste en deçà de la sculpture (+ 28 %). La photographie s'impose d'ailleurs comme le secteur le plus « tendance ». Relative nouvelle venue sur le marché des enchères, elle séduit de plus en plus d'amateurs aisés. Une attirance qui se mesure à l'aune des transactions enregistrées : si au début des années 2000, seules une épreuve ou deux atteignaient les 500 000 dollars, plusieurs dizaines ont dépassé ce seuil en 2013.

Un marché haut de gamme

Les enchères mondiales recensées par Artprice ne constituent toutefois qu'une faible partie du marché des ventes d'œuvres d'art. Les transactions privées représenteraient près des quatre cinquièmes du marché global, estimé à environ 50 milliards de dollars. Il y aurait donc, pour l'amateur éclairé, largement matière à investir en dehors des grandes places d'enchères. Mais, au-delà du plaisir de détenir un bel objet souvent porteur d'histoire, l'investissement dans une œuvre d'art reste bien entendu à aborder avec précaution, ne serait-ce que pour s'assurer de son authenticité. Envisagé comme un placement, il ne peut se concevoir que pour une faible portion de son patrimoine et à titre de diversification, et suppose de prendre conseil auprès des meilleurs experts. ■

1. Environ 8,8 milliards d'euros.
2. Artprice est le leader mondial des banques de données sur la cotation et les indices de l'art.
3. Artprice Global Index.
4. Artprice, « Le marché de l'art en 2013 ».

4,5 %

C'est, en 2013, la part de marché de la France dans les recettes mondiales de ventes aux enchères d'œuvres d'art.

Source : Artprice

EDGAR MOREAU
VIOLONCELLISTE VIRTUOSE

À tout juste 20 ans, le violoncelliste Edgar Moreau vient de sortir son premier album, après avoir remporté une série de prix musicaux prestigieux. Accompagnée de la Bred Banque Populaire, la Fondation d'entreprise Banque Populaire soutient depuis 2011 le jeune virtuose.

Edgar Moreau avait à peine 4 ans lorsqu'il a été « touché par la grâce » du violoncelle : *« Quartier Drouot, à Paris, une petite fille jouait du violoncelle. J'ai eu un vrai coup de foudre pour l'instrument. »* S'il n'est pas issu d'une famille de musiciens, ses parents ont toujours encouragé sa passion naissante. Son père, antiquaire, et sa mère, traductrice d'hébreu, sont des amoureux des beaux-arts. *« Avec eux, j'ai depuis l'enfance beaucoup fréquenté les musées, théâtres et concerts »*, précise-t-il. Après cinq ans de cours particuliers avec Carlos Beyris, Edgar entre au conservatoire de Boulogne-Billancourt, où il étudie en parallèle le piano, puis au Conservatoire national supérieur de musique et de danse (CNSM) de Paris. Son parcours a tout du jeune prodige.

Un jeune presque comme les autres

Il donne son premier concert à 11 ans, participe à des concours et enchaîne les performances : après le prix du jeune soliste du concours Rostropovitch à 15 ans, il décroche son bac en candidat libre à 16 ans à peine et le deuxième prix du concours international Tchaïkovski à 17 ans, en 2011, année où il est repéré par la Fondation Banque Populaire qui lui offre une bourse de trois ans. Edgar voue un véritable culte à son instrument, un David Tecchler de 1711 ayant appartenu à Michel Tournus, premier violoncelle solo de l'Orchestre national de l'Opéra de Paris dans les années 1970-1980. Travailleur acharné, son quotidien n'a pas grand chose à voir avec celui des jeunes de son âge. *« Je voyage beaucoup, je gagne déjà ma vie. Pour autant, je ne suis pas enfermé sur mon violoncelle et mon répertoire classique. J'écoute tous les styles musicaux, je vois mes amis. »*

Un talent récompensé

Invité sur les plus grandes scènes comme la Folle Journée à Nantes ou le festival Beethoven en Pologne, il a été élu « révélation soliste instrumental » aux Victoires de la musique classique en 2013. *« Cette récompense, c'est celle de mes pairs, celle aussi qui m'a fait connaître au grand public »*, explique Edgar. Cette année, il a écrit une nouvelle page de sa toute jeune carrière en enregistrant son premier album, *Play*, avec le label Erato. Une succession de 17 pièces assez éclectique, conçue avec son partenaire pianiste privilégié, Pierre-Yves Hodique, lui aussi lauréat de la Fondation et de la Banque Populaire du Nord. *« La musique classique se vit d'abord en live, à travers les concerts. Ce disque était une façon de laisser une trace, de mettre mon empreinte. Ce ne sera sûrement pas le dernier »*, estime le jeune violoncelliste. Une nouvelle étape qui vient conforter, aussi, sa renommée internationale. À 20 ans, Edgar Moreau a l'avenir devant lui. ■

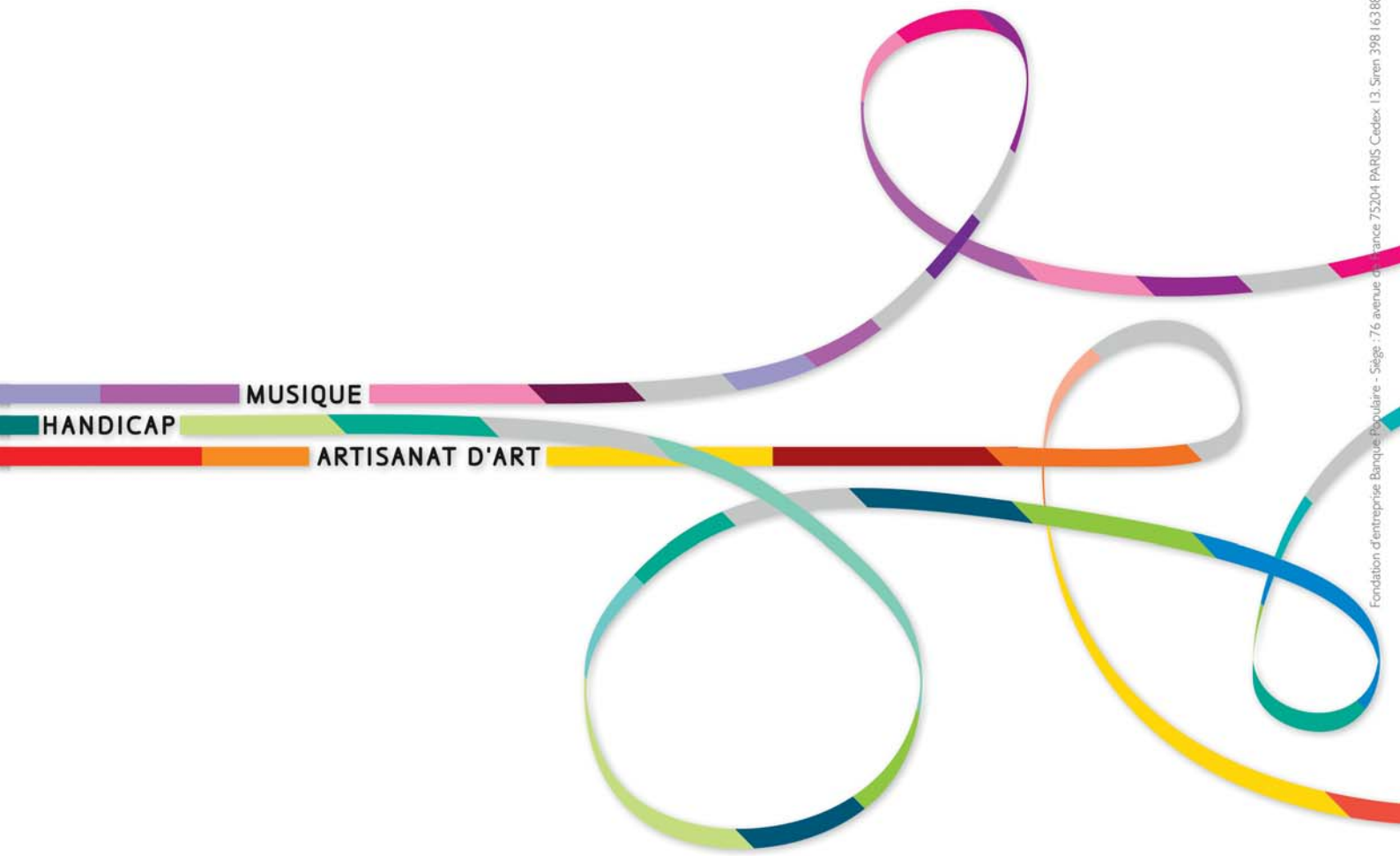
ZOOM SUR... la Fondation d'entreprise Banque Populaire vue par Edgar Moreau

Edgar Moreau est accompagné par la Fondation Banque Populaire depuis 2011.
« Ce soutien est arrivé à un moment charnière de ma carrière. Financièrement, il m'a été d'une aide précieuse pour couvrir mes frais, notamment liés aux voyages pour les concerts. Il m'a aussi permis d'accéder à un réseau de musiciens et de mécènes et ouvert certaines scènes. »
Depuis 1992, la Fondation a ainsi aidé 215 instrumentistes solistes et 24 compositeurs.

⟶ *Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.fnbp.fr*

FONDATION D'ENTREPRISE BANQUE POPULAIRE

VOUS AVEZ DU TALENT, NOUS VOUS DONNONS L'ÉLAN !



FONDATION D'ENTREPRISE BANQUE POPULAIRE, L'EXPRESSION DU MÉCENAT DU RÉSEAU DES BANQUES POPULAIRES.

Animée par l'envie d'agir et dans un esprit de solidarité, la Fondation accompagne, depuis plus de vingt ans, les jeunes talents dans leur projet de vie dans les domaines de la Musique, du Handicap et de l'Artisanat d'art.

BANQUE POPULAIRE
FONDATION D'ENTREPRISE
www.fondationbanquepopulaire.fnbp.fr

BANQUE POPULAIRE

Fondation d'entreprise Banque Populaire - Siège : 76 avenue de France 75204 PARIS Cedex 13. Siren 398 163 881 - Date de publication : mars 2014.